

Напомнить о себе



Эта публикация продолжает цикл материалов о рекламе в интернете. Статья учит пользоваться ресурсом CRM, который позволяет выстраивать взаимоотношения с клиентами, рассылая сообщения по разным адресам из базы данных.

В своей работе мы используем CRM. Сегодня многим уже не нужно объяснять, что это за «Цэ-Рэ-Эм» такой. Пользователи из мира бизнеса знают, что это система управления взаимоотношениями с клиентами (по-английски – Customer Relationship Management). Однако речь сейчас не об этом, а о том, как быстро получить эффект, скрупулезно записывая все данные об общении с клиентом в своем информационном пространстве.

У многих компаний за годы работы накопилась большая клиентская база, и не всегда есть возможность связываться с каждым потенциальным клиентом, для того чтобы проверить его потребности или хотя бы не забывать о том, что вы в свое время потратили деньги и время на привлечение этих контактов, даже если у вас ничего не купили.

Об этой базе нельзя забывать, а потенциальным клиентам нужно периодически напоминать о себе, ведь каждый бизнес подобен вашему, и он ищет пути развития. Возможно, год назад ваше решение было слишком дорого для конкретного контрагента, а вот именно сейчас у него появились свободные деньги или он начал новый проект, и ваше решение ему пришлось бы как нельзя более кстати. Вся ваша клиентская база (рис. 1) – это в большинстве своем лояльные вам клиенты, которым нужно не только что-то повторно продать с минимальными издержками, – их нужно поздравлять с празд-

Имя	Компания	Телефон	Email
Иван Иванов	ООО "Иванов"	+7 800 123 4567	ivan@ivanov.ru
Петр Петров	ООО "Петров"	+7 800 234 5678	petr@petrov.ru
Анна Анна	ООО "Анна"	+7 800 345 6789	anna@anna.ru
Максим Максим	ООО "Максим"	+7 800 456 7890	maxim@maxim.ru
Евгений Евгений	ООО "Евгений"	+7 800 567 8901	evgeniy@evgeniy.ru
Александр Александр	ООО "Александр"	+7 800 678 9012	alexander@alexander.ru
Светлана Светлана	ООО "Светлана"	+7 800 789 0123	svetlana@svetlana.ru
Антон Антон	ООО "Антон"	+7 800 890 1234	anton@anton.ru
Мария Мария	ООО "Мария"	+7 800 901 2345	maria@maria.ru
Дмитрий Дмитрий	ООО "Дмитрий"	+7 800 012 3456	dmitry@dmitry.ru

Рис. 1. База клиентов, с которыми вы сейчас не работаете, но с которыми нужно работать

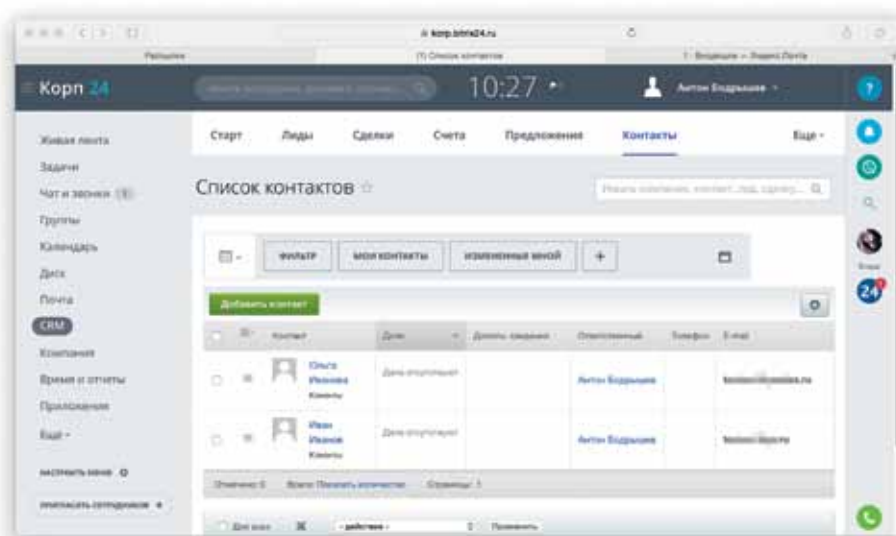


Рис. 2. Наша тестовая база клиентов

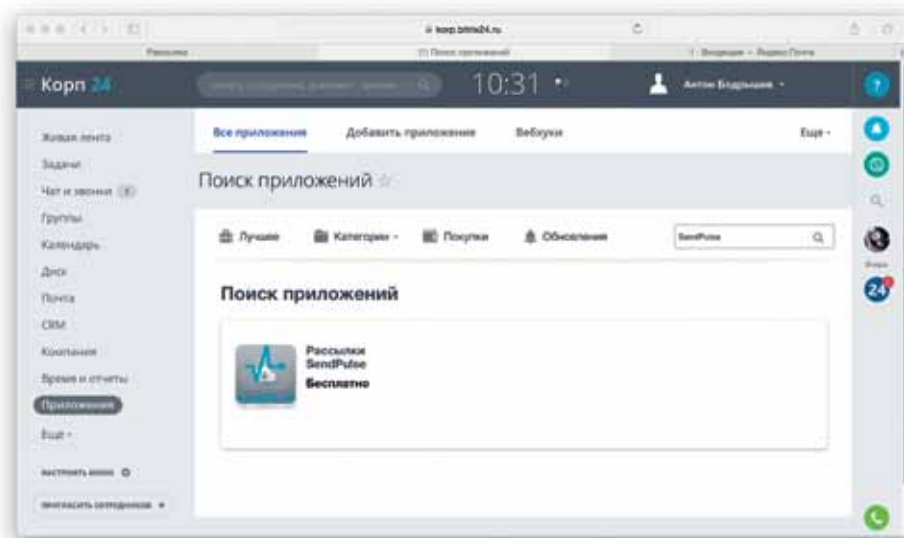


Рис. 3. Успешно нашли программный модуль в маркетплейсе «Битрикс24»

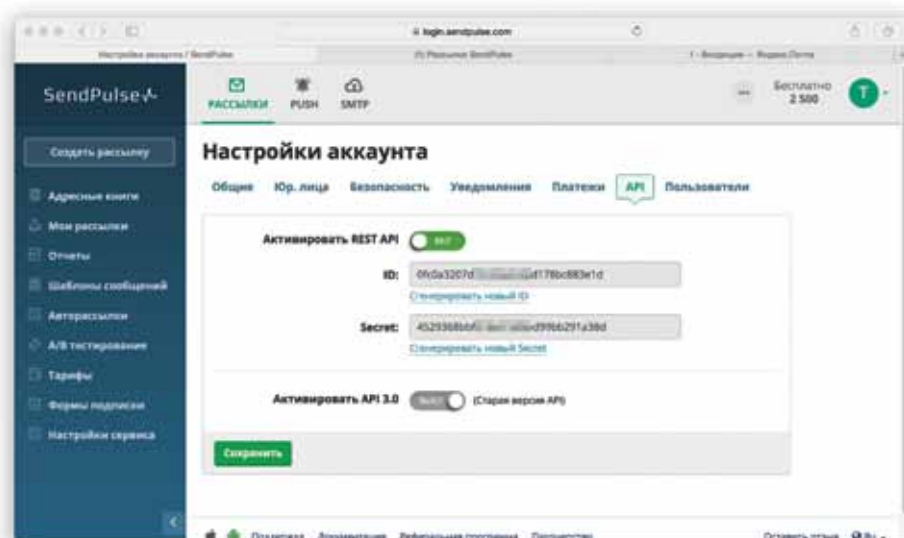


Рис. 4. Включаем возможность синхронизации данных с CRM-системой

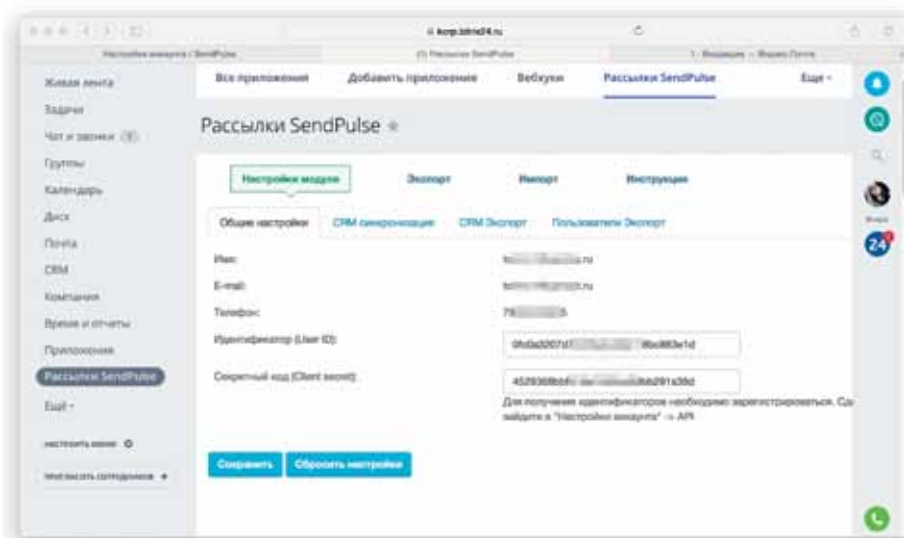


Рис. 5. Модуль настроен для обмена с сервисом email-рассылки

никами да и просто благодарить за то, что они выбрали в свое время именно вашу компанию.

Сегодня благодаря популярности таких систем, как «Битрикс24» (www.bitrix24.ru), amoCRM (www.amocrm.ru) и другие, CRM решительно входят в нашу жизнь, но очень сложно «взять и начать» ими пользоваться или решиться на выбор той или иной системы. В этой статье предлагается простой «кейс» (пошаговая инструкция), помогающий быстро получить эффект от внедрения подобных продуктов.

Осваиваем CRM

Задача: напомнить клиентам и контрагентам о себе, притом не тратя деньги из рекламного бюджета.

Что нам для этого нужно:

- ▶ «Битрикс24». Будет достаточно бесплатного и тестового тарифа для создания базы рассылки;

- ▶ Sendpulse. Это сервис для отправки писем. Будет достаточно бесплатного тарифа, но имейте в виду, что на бесплатном тарифе будет присутствовать логотип Sendpulse;

- ▶ всего 20 минут, чтобы настроить обмен между CRM и сервисом email-рассылки.

Процесс регистрации на этих серверах крайне прост, поэтому не будем заострять внимания на данном вопросе.

Для начала нам нужно, чтобы в нашей CRM присутствовали контакты, которым мы собираемся отправлять письма. У меня уже есть несколько добавленных ранее (рис. 2).

Теперь необходимо поставить приложение сервиса по рассылке почты (рис. 3), которое можно найти в нескольких кликах во встроенной базе приложений «Битрикс24» (маркетплейс).

После этого в настройках аккаунта требуется включить API и скопировать в настройки модуля в «Битрикс24» данные (рис. 4). То есть нужно включить пункт «Активировать REST API» и вставить ID и Secret в настройки модуля в вашем «Битрикс24».

После того как мы введем их в настройки модуля, у нас будет все готово для экспорта данных из CRM (рис. 5).

Далее в разделе «CRM синхронизация» нужно выбрать те поля,



Рис. 6. Письмо с персонализацией было доставлено без проволочек

которые вы хотите выгрузить, например имена, а уже в разделе «Экспорт» их можно выгрузить в сервис email-рассылки, после чего они там незамедлительно появятся.

Теперь, используя стандартные инструменты данного сервиса, отправляем нашу почту – с поздравлением, например. Важно помнить, что спам во всех проявлениях – это плохо и следует отправлять только ту информацию, которая нужна вашим клиентам.

Антон Валерьевич Бодрышев,
тел.: +7 (499) 677-5629,
e-mail: anton@design2u.ru,
сайт: www.design2u.ru



XIII МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ ТОЧНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ — ОСНОВА КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ

проводится в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 апреля 2014 г. № 541-р.

17-19 мая 2017 г., Москва, ВДНХ, павильон 75, «Россия»

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Консолидация усилий власти, науки и бизнеса в развитии отечественного приборостроения для обеспечения нужд промышленности и оборонного комплекса страны, а также повышение эффективности российской системы измерений, совершенствование нормативной базы метрологии с учетом международных тенденций в целях поддержки инноваций и их продвижения.

ДИРЕКЦИЯ ФОРУМА

129344, Москва, ул. Искры 31, корп. 1, Технопарк ВДНХ
Тел./Факс: +7 (495) 937-40-23 (многоканальный)
www.metrolexprom.ru
E-mail: metrolexprom.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

-  **METROLEXPO-2017**
Метрология и Измерения
13-я выставка средств измерений, испытательного оборудования и метрологического обеспечения.
-  **CONTROL&DIAGNOSTIC-2017**
Контроль и Диагностика
6-я выставка промышленного оборудования и приборов для технической диагностики и экспертизы.
-  **RESMETERING-2017**
Учёт энергоресурсов
6-я выставка технологического и коммерческого учета энергоресурсов.
-  **LABTEST-2017**
Лабораторное оборудование
5-я выставка аналитических приборов и лабораторного оборудования промышленного и научного назначения.
-  **PROMAUTOMATIC-2017**
Автоматизация
5-я выставка оборудования и программного обеспечения для производственных процессов.
-  **WEIGHT SALON 2017**
Весовой салон
Выставка весового оборудования.

Организаторы



Поддержка



Стратегический партнер



Генеральный спонсор



Ключевые партнеры выставки



Международные партнеры



Устроитель и выставочный оператор



ЭНЕРГОМЕРА

МИР ТОЧНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ



Горячая линия: 8 (800) 200-75-27
www.energomera.ru